

# ガス卸供給に関する検討

2019年3月28日

資源エネルギー庁

# 自主的取組の利用対象外とする事業者 1/4

- 第6回ガスWGでは委員・オブザーバーから、自主的取組の利用対象外とする事業者の整理について、今回の取組の目的やガス市場の実態を踏まえた更なる検討が必要であるとの見解が示された。

## 第6回ガスWGの議論：自主的取組の利用対象外とする事業者

- 今回の取組の目的は、交渉力の弱い小規模な事業者であってもガス小売事業への新規参入と相当量の需要獲得が可能となる環境の整備とされている。都市ガスの顧客件数が100万件を突破したような事業者が本取組を利用できる整理は、取組の目的に合致していないのではないか。ガス発生設備の保有者だけでなく、ガス小売事業者を起点とした利用対象外の整理も必要ではないか。強いLNG調達力と小売力を持つ事業者は、ガス発生設備を保有しなくても、第三者のガス発生設備を利用した上で、相応の都市ガス調達能力を確保し、ガス小売事業を営める。例えば、一定量のガス販売実績があるガス小売事業者と、そのグループ会社についても利用対象外となるように検討してほしい。【オブザーバー】
- 電気事業者とガス小売事業者のLNGの調達力は拮抗しており、両者はガス卸市場においても強力な競合関係にある。そうした環境下でガス事業者だけが電気事業者にガスを卸さないといけなければ、LNGスポット価格が高いときだけガス事業者からガスを卸受けてサヤ取りをするなど、本取組の目的と異なる利用がなされる懸念もある。取組の利用事業者の範囲は、その目的に合致したものとし、既存の卸競争や小売競争を歪ませることがないように検討してほしい。【オブザーバー】
- 東京電力EPは、2020年4月に扇島都市ガス供給がガス発生設備の運転を開始した場合、今回の取組の利用対象外となる可能性があるのではないか。いずれにせよ、天然ガスシフトの観点からいえば、東電EPには、本取組の利用事業者としてではなく、ダイナミックな卸元競争のプレーヤーとして一貫して活躍してもらうべきではないか。
- グループ会社の整理基準を明確にするため類型化した点は合理的である。しかし、東京電力EPがJERAを起点にするとグループ会社から外れてしまう整理には違和感がある。持ち株会社を介して兄弟会社になってはいるが、別法人になっていて、なおかつ相当に独立している等、本当に独立した会社としてみなせる場合に杓子定規に規制するのは一般論として不適切である。他方、今回の制度に関して、JERAあるいは東京電力FPが、東京電力EPと独立した会社として行動している状況にはまだなっていないような気がすることから、現状で、東京電力EPが利用対象外の事業者から外れる制度設計は若干不自然と思われる。これに関しては、一定のLNGの調達力がある者と結果的には資本関係にあるところを利用対象外とするといった整理も一つの選択肢である。実態を踏まえた利用対象外の事業者の整理を具体的に検討してほしい。

## 自主的取組の利用対象外とする事業者 2/4

### 第6回ガスWGの議論：自主的取組の利用対象外とする事業者（続き）

- 今回の取組で利用対象外となった事業者であっても、旧一般ガス事業者と交渉することは当然あり得る。交渉の結果として無体な条件、今回の制度設計の結果とかけ離れた条件が旧一般ガス事業者から提示されたとするならば、利用対象外とする事業者は交渉力があるという制度設計の前提と明らかに食い違う事例が生じたことになる。都市ガス会社も電力会社も、今回の取組の利用対象外となった事業者からの交渉にもきちんと応じてほしい。逆に、都市ガス会社等がきちんと交渉に応じ、大きな需要を獲得しており交渉力のある事業者が今回の取組と同等以上のよい条件で取引できるとの想定が正しいとすれば、そうした事業者が今回の取組で利用対象外とされることはそれほど大きな問題ではなく、利用対象となる事業者の範囲を限定してもよい。
- 今度の新制度の目標である新規参入の促進、スイッチング率の低い地域でのスイッチング率の向上の趣旨からすると、東京電力EPが利用対象外とならない整理には違和感がある。ただし、新規参入・スイッチング率向上の促進という目的には、北海道や中国地方のことを考えると、ガス小売事業者を起点に利用を制限するよりも、ガス発生設備の保有事業者を起点とする整理の方が合致しているのではないか。
- 電気の経過措置の議論では、旧一般電気事業者のグループ会社と、その他小売事業の提携その他の事情から有効な牽制力を有さないと考えられる事業者は、有力で独立した競争者とはみなさない整理案が挙げられている。今回のガスの場合も、電気の経過措置の議論を応用できないか。
- 利用対象外とする事業者の整理の更なる検討に当たっては、グループ会社の定義や、取組趣旨に照らして利用対象外すべきか、といった幾つかの整理の仕方がある。
- グループ会社の範囲は、会計ルール上の類型だけでなく、実態に基づく例外というものを認める条項を付加的に入れてほしい。
- 既に参入済の新規ガス小売事業者であっても今回の取組の利用事業者と整理する点は、結論が出ている部分ではあるが、一定程度の需要を既に獲得しているような事態があるときに、更にこの制度の利用対象としていくかといった観点で、もう少し検討すべき事項があるのではないか。
- 電気とガスの自由化の違いとして、ガスの場合には既存事業者よりも新規参入の方が販売力や競争力を有している場合があるのではないか。あまり例外規定を設けるべきではないと思うが、利用対象外とする事業者の整理はもう少し検討する必要があるように思う。

## 自主的取組の利用対象外とする事業者 3/4

- 今回の卸供給を促進する仕組みは、小規模の新規事業者にとって単独でのLNG輸入、基地の第三者利用や自社基地の新設・利用のハードルが高いといった課題を踏まえ、検討が進められたものである。
- LNG基地の第三者利用、自社LNG基地の新設・運用に必要な需要規模はそれぞれ、約6,700万m<sup>3</sup>/年、約2,000万m<sup>3</sup>/年である。これらを超える大規模需要を抱えるガス小売事業者は、旧一般ガス事業者からの卸供給に依存しないで都市ガスを調達できる可能性がある。
- 以上を踏まえ、自主的取組の利用対象外とする事業者に「契約期間前の直近1年間の需要規模が7,000万m<sup>3</sup>以上のガス小売事業者」を追加することとしてはどうか。また、本取組の利用開始後に需要規模が7,000万m<sup>3</sup>/年を超えた利用事業者については、次の契約更新の時点で本取組の利用を終了し、必要に応じて卸元事業者と相対卸供給の交渉を行うこととしてはどうか。

### ガスの調達手法・規模感・特徴

ガスの調達手法	調達の規模感		特徴
LNG基地の第三者利用	一般家庭約20万件/年 (LNG 12万kL $\div$ 6,720万m <sup>3</sup> )	大型LNG船のタンク容量の最小値 ※ 1	既に大規模需要を擁する小売事業者や卸事業者向き
自社LNG基地の新設・運用	一般家庭約6万件/年 (LNG 3.6万kL $\div$ 2,016万m <sup>3</sup> )	小規模輸入LNG基地のタンク容量例 ※ 2	気化器を含むLNG基地の設備投資額は100億円以上
卸供給	交渉次第	—	小規模需要では、卸先の交渉力が弱い

※ 1 第30回ガスシステム改革小委員会 資料5 p.41 「LNG船の大型化について」より  
[http://www.meti.go.jp/committee/sougouenergy/kihonseisaku/gas\\_system/pdf/030\\_05\\_00.pdf](http://www.meti.go.jp/committee/sougouenergy/kihonseisaku/gas_system/pdf/030_05_00.pdf)

※ 2 第11回ガスシステム改革小委員会 資料3 p.5 LNG基地建設に係る第一期設備投資額と工期の例  
[http://www.meti.go.jp/shingikai/enecho/kihon\\_seisaku/gas\\_system/pdf/011\\_03\\_00.pdf](http://www.meti.go.jp/shingikai/enecho/kihon_seisaku/gas_system/pdf/011_03_00.pdf)

## 自主的取組の利用対象外とする事業者 4/4

- これまでの整理をまとめると、今回の取組の利用対象外となる事業者の範囲は下記①～③となる。
  - ①ガス発生設備を保有する事業者並びにその子会社、親会社、兄弟会社、関連会社及びその他の関係会社
  - ②今回の取組に係る供給区域（当該供給区域に導管で接続された供給区域を含む。）における、卸供給契約期間前の直近1年間の需要規模が7000万m<sup>3</sup>以上のガス小売事業者並びにその子会社、親会社、兄弟会社、関連会社及びその他の関係会社
  - ③自主的取組の利用事業者の子会社、親会社、兄弟会社、関連会社及びその他の関係会社
- なお、電気の経過措置に関する専門会合における、旧一般電気事業者から独立した競争者に該当しない者の整理案も踏まえ、上記の利用対象外の事業者の範囲に「その他実態に基づき、十分な都市ガスの調達力又は卸供給の交渉力を有すると考えられる者」を、バスケットクローズ規定として加えるかが論点となる。この点、バスケットクローズ規定の適用の是非は、相対交渉の当事者である卸元事業者の判断によることとなるが、利用事業者側の予見可能性を確保する観点から、利用対象外となる事業者の範囲は明確な判断基準に基づくことが望ましい。よって、本取組の利用対象外となる事業者の範囲については、バスケットクローズ規定は設けないこととしつつ、本取組の実施状況や市場の実態等を踏まえ、必要に応じてその範囲を見直すこととしてはどうか。

## 上限卸価格の算定方法 1/3

- 第4回ガスWGでは卸価格について、需要場所毎に、「供給量と時間流量の情報に基づき適用される旧一般ガス事業者の標準メニューの最も低廉な小売料金」から「一定経費」を控除したものを上限価格として設定することを御提案した。
- 今回は、第6回ガスWGでの委員の御意見も踏まえつつ、上限卸価格表の設定に必要な「一定経費」の詳細を御議論いただきたい。

(参考) 第4回ガス事業制度検討WG (2018年12月21日) 資料3 資源エネルギー庁説明資料より抜粋

### ⑤卸価格

- 新規参入者が小売事業へ参入するためには、旧一般ガス事業者の小売事業との競争性を需要毎に確保できる価格水準で、都市ガスを調達できる環境が必要である。また、通常の相対契約では都市ガスの最大流量等を踏まえた交渉を通じて卸価格が決定されていることや、卸元事業者間の卸価格競争が行われうることも踏まえた活性化策の設計が必要である。
- こうしたニーズを踏まえ、卸価格については、**需要場所毎に、「供給量と時間流量の情報に基づき適用される旧一般ガス事業者の標準メニューの最も低廉な小売料金」から「一定経費※」を控除したものを上限価格として設定し、その下で個別の価格交渉を可能とする**のはどうか。

※一定経費とは、旧一般ガス事業者がガス小売事業者として行う業務に係る費用であって、例えば、小売供給の実務に係る業務費（開閉栓、消費機器保安、検針票投函、集金）、小売事業に係る広告宣伝費が考えられる。

### 第6回ガスWGの議論：卸価格

- 今回の取組がどれほどの新規参入者への優遇になるかは、価格に依存する。上限卸価格設定時に当然控除すべきものは既に例示されているが、まだ曖昧な部分として小売の人件費がある。小売の人件費に関しては、卸価格に含めるべきものもあるし、含めるべきでないものもあり、ある意味で判断が難しいものがある。判断が難しいものを全て卸価格に盛り込むとすれば、新規参入者にとって厳しい状況が生じることとなり、新規参入者への優遇策であることを踏まえた利用上限量の設定や利用対象者の制限といったこれまでの議論との一貫性がない。卸価格へむやみに卸元事業者の小売の人件費が算入されないよう、上限卸価格の水準設定は重要である。

## 上限卸価格の算定方法 2/3

- 今回の取組の利用事業者は、卸元事業者の小売料金と実際の卸価格の値差の範囲でガス小売事業を営むこととなる。上限卸価格は、この値差の下限値を決めるものである。
- 小売料金から控除する一定経費を卸元事業者が算定する際は、ワンタッチ卸で都市ガスを調達した事業者が要するガス小売事業の経費として、①ガス小売事業の家庭向け営業に係る労務費、②小売供給契約締結後の小売供給の実務に要する費用、③ガス小売事業に係る広告宣伝費を、託送料金を下回らない範囲で下記のように計上することとしてはどうか。なお、上限卸価格表の算定根拠の時点は、当該表の設定時の直近年度としてはどうか。

控除部分	費目	費目の内訳	卸元事業者による算定方法例
基本料金	①ガス小売事業の家庭向け営業に係る労務費	家庭向け営業に携わる職員の労務費	$\frac{\text{有価証券報告書の平均給与} \times \text{家庭用営業部署の人員数}}{\text{家庭向け小売調定件数実績}} \quad \text{【単位 円/件】}$
	②小売供給契約締結後の小売供給の実務に要する費用	開閉栓（小売分）、消費機器保安、検針票投函、集金	$\frac{\text{託送収支の整理作業を踏まえた該当費用}}{\text{小売調定件数実績}} \quad \text{【単位 円/件】}$
従量料金	③ガス小売事業に係る広告宣伝費	マスPR	$\frac{\text{企業活動基本調査票の広告宣伝費}^*}{\text{小売供給量実績}} \quad \text{【単位 円/m}^3\text{】}$

※ガス小売事業に関連しない広告宣伝費が含まれる場合、企業活動基本調査票を作成していない場合に、算定方法をより適切なものに変更することは可能とする。

# 上限卸価格の算定方法 3/3

- 卸元事業者の上限卸価格表の設定から利用事業者の卸料金の支払いまでのイメージは下記のとおり。
  - ① 卸元事業者は、供給量と時間流量の情報に基づき適用される標準メニューの最も低廉な小売料金から一定経費を控除し、上限卸価格表を設定する。  
例：小規模需要向け標準メニューと大規模需要向け標準メニューが別個あれば、上限卸価格表を各々について用意する。
  - ② 卸元事業者と利用事業者は、個別交渉を踏まえ、上限卸価格表を超えない水準の卸価格表を設定し、卸供給契約を締結する。
  - ③ 利用事業者は、需要獲得時に、当該需要場所に適用する卸価格表を指定する。
  - ④ 利用事業者が、小売供給を開始する。
  - ⑤ 卸元事業者は、一般ガス導管事業者からの検針情報に基づき、利用事業者へ卸料金を通知する。
  - ⑥ 利用事業者は、通知に基づき卸元事業者へ卸料金を支払う。

## 上限卸価格表の算定イメージ

標準メニューの小売料金表A（小規模需要向け）

供給量 (m <sup>3</sup> )	0~A <sub>1</sub>	A <sub>1</sub> +1~A <sub>2</sub>	A <sub>2</sub> +1-
基本料金 (円/件)	P <sub>A1</sub>	P <sub>A2</sub>	P <sub>A3</sub>
従量料金 (円/m <sup>3</sup> )	U <sub>A1</sub>	U <sub>A2</sub>	U <sub>A3</sub>

標準メニューの小売料金表B（大規模需要向け）

供給量 (m <sup>3</sup> )	0~B <sub>1</sub>	B <sub>1</sub> +1~B <sub>2</sub>	B <sub>2</sub> +1-
基本料金 (円/件)	P <sub>B1</sub>	P <sub>B2</sub>	P <sub>B3</sub>
従量料金 (円/m <sup>3</sup> )	U <sub>B1</sub>	U <sub>B2</sub>	U <sub>B3</sub>



一定経費の基本料金成分C、従量料金成分Dを控除

上限卸価格表A（小規模需要向け）

供給量 (m <sup>3</sup> )	0~A <sub>1</sub>	A <sub>1</sub> +1~A <sub>2</sub>	A <sub>2</sub> +1-
基本料金 (円/件)	P <sub>A1</sub> - C	P <sub>A2</sub> - C	P <sub>A3</sub> - C
従量料金 (円/m <sup>3</sup> )	U <sub>A1</sub> - D	U <sub>A2</sub> - D	U <sub>A3</sub> - D

上限卸価格表B（大規模需要向け）

供給量 (m <sup>3</sup> )	0~B <sub>1</sub>	B <sub>1</sub> +1~B <sub>2</sub>	B <sub>2</sub> +1-
基本料金 (円/件)	P <sub>B1</sub> - C	P <sub>B2</sub> - C	P <sub>B3</sub> - C
従量料金 (円/m <sup>3</sup> )	U <sub>B1</sub> - D	U <sub>B2</sub> - D	U <sub>B3</sub> - D



## 取組開始時期

- 第6回ガスWGでは委員等から、今回の自主的取組の開始時期について、下記の趣旨の御意見を頂いた。
- 今回の取組による卸供給の開始時期は、前回の提案どおり2020年3月までを目標とする。
- 受付開始時期の目標は、上限卸価格の算定に2018年度実績の平均給与等の数値を用いることがあることを踏まえ、2019年7月までとしてはどうか。

### **第6回ガスWGの議論：取組開始時期**

- 卸元事業者の準備期間が必要という点は異存ないが、利用相談の受付開始は、個社の創意工夫や日本ガス協会との連携の下2019年7月より前倒しできないか。
- ガスのスイッチングシステムは、時間的猶予の限界の中でシステム整備が進められた結果、新規参入者側の使い勝手が悪く、改良が求められるといった手戻りが発生していた。こうした事象が生じないよう、事前の確認等を踏まえ、取組開始時期については柔軟な考え方も必要ではないか。
- 価格設定やシステム等の準備があることを踏まえれば、受付開始までに3, 4か月といった一定の準備期間が設けられるのはやむを得ない。また、卸供給の開始目標を2020年3月までとする点は、卸元事業者によっては少し遅れるといった事象も想定されうるが、その際は利用希望者に対して丁寧な説明が必要となる。

## 卸元事業者内での情報管理

- 第6回ガスWGでは委員等から、卸元事業者内での情報管理について、下記の趣旨の御意見を頂いた。
- 各卸元事業者には前回提示した取組①～③を最低限として求めつつ、より適切な情報管理体制の構築に向けては、今後の電力・ガス取引監視等委員会での議論の動向を注視することとしてはどうか。

### 第6回ガスWGの議論：卸元事業者内での情報管理

- 事務局資料で提示された3点の情報管理策はいずれも重要であり、事務局提案に賛成する。システム導入等の体制整備が難しいという指摘については、旧一般電気事業者でも完全には対応できていないことを踏まえると、イコールフットINGの観点からも、ここはじっくりと、あまり期限を定めずに卸元事業者へ対応を求めることとしてはどうか。
- 今回の取組の利用上限量を超えた卸取引においても情報管理は必要になってくる。
- 情報管理の体制整備に費用を要し、可能なことと不可能なことがある点、特に第2グループの卸元事業者にとってファイヤーウォールの構築に相当の費用を要する点は理解した。
- ファイヤーウォールとして業務時間の分離が有効だと整理してしまうと、情報共有を禁止する趣旨が無意味になる可能性がある。小売と卸の業務時間を分離する場合、具体的には小売部門の従業員が卸業務を担わざるを得ない場合というものを限定的に捉え、全ての卸元事業者が業務時間の分離だけでファイヤーウォールを構築したと評価されないことがないよう整理してほしい。ファイヤーウォールは、独占禁止法の垂直型企業結合の問題解消措置としてしばしば用いられるものだが、最近はこうした情報管理で措置が十分なのかといった疑問の声が生じていることから、あまりファイヤーウォールを過信しない方がよいのではないか。
- 事業規模等に差がある中で、実態に応じた体制、情報管理策を整備することには賛成だが、そうした体制や情報管理策が適切に運用されているかもモニタリングしていくような仕組みをあわせて検討する必要があるのではないか。
- 卸元事業者に対する取引価格や数量、あるいは需要家に関する情報の卸元事業者内での取り扱いについては、今後さらに議論が必要だと考えている。卸元事業者と利用事業者が小売事業において競争関係にあることを踏まえれば、企業規模等に起因する措置の現実的な実行可能性も勘案することはある一方で、情報が適切に取り扱われるような社内管理体制を構築することが卸元事業者には求められる。情報の取扱いに関する適切な社内管理体制の構築は、望ましいというよりは、求められるものと考えている。実効的な管理体制の構築により、卸元事業者が一方では今回の取組による卸価格で卸先事業者に卸取引を行いつつ、他方では当該卸価格をわずかに下回るような小売価格を当該卸先事業者の顧客に提示して、結果として競争が損なわれるような状況を防止することが重要である。基地出口卸、連結点卸など、今回の取組に限らない卸取引一般についての情報管理の在り方については、事務局資料の内容に限定されず、電力・ガス取引監視等委員会の会議体でも議論を開始しているところであり、今後、卸競争を促進する観点から、適切な在り方を検討していきたい。【電力・ガス取引監視等委員会】

## ④卸元事業者内での情報管理 2/2

- これまでの経過を踏まえつつ、ここでは、本取組（ワンタッチ卸供給形態の相対取引活性化策）における卸元事業者内での基本的な情報管理の方法を整理することとしたい。
- 卸元事業者が卸先事業者の特定需要家情報を目的外で利用することを防ぐ観点から、卸元事業者は情報の取扱いに関して適切な社内管理体制を構築することが望ましい。
- 一方で、ワンタッチ卸について卸売部門が小売部門のシステムを活用して実施している場合や、小規模な事業者において卸売部門と小売部門が一体となって事業を実施している場合等が存在するため、卸売部門と小売部門で情報共有を遮断する体制を整備するにはシステム導入や人員の増員等相当のコストを要することが想定され、特に、第1グループに比べて従業員数が少ない第2グループの卸元事業者は、体制を整備することが難しい場合も想定される。
- 上記を踏まえ、本取組に関しては、いずれの卸元事業者もまずは下記3点の情報管理策を実施することとしてはどうか。
  - ① 小売業務用から分離された、卸業務専用のシステムアカウント、データフォルダ、メールアドレスを用意する。
  - ② 卸業務に関するシステム、情報へのアクセス権限を、卸業務の担当者のみに付与する。
  - ③ 小売部門の従業員が卸業務も担わざるを得ない場合は、小売と卸の業務時間を分離するとともに、情報管理に関する社内ルールを定める。

第1、2グループの旧一般ガス事業者単体の従業員数

1G事業者	地方	従業員数※1 (2017年度※2)	2G事業者	地方	従業員数※1 (2017年度※2)
東京ガス	関東	7,862人	西部ガス	九州	1,336人
大阪ガス	近畿	5,617人	北海道ガス	北海道	716人
東邦ガス	中部	2,858人	仙台市ガス	東北	315人
			静岡ガス	中部	624人
			広島ガス	中国	669人
			日本ガス	九州	233人

※1 単体での従業員数。民営各社の有価証券報告書と仙台市HPより

※2 静岡ガスについては2017年12月期の情報

## (参考) 第6回ガスWGでの議論概要：取組外の卸供給ほか

- 第6回ガスWGでは委員等から、今回の取組外の卸供給等について、下記の趣旨の御意見を頂いた。

### 第6回ガスWGの議論：取組外の卸供給

- 今回の取組外にも卸取引は存在する。卸元事業者の対象でない、例えば電力会社も、今回の取組の対象ではないが卸供給を一切断ってもよいという整理にはなっていない。独占禁止法その他の一般的な規範は、卸取引一般に適用される。卸供給の交渉を門前払いすることがあれば、それは当然問題になるという点は、繰り返し指摘する必要がある。
- 今回の取組外の卸供給が断られる場合の不当性の判断に当たっては、市場環境や市場シェアといった競争状況を丁寧に見ていく必要がある。

### ：卸価格の値下げ予告

- 事務局提案に賛成する。事前に卸価格の値下げ予告を行うのがあるべき姿である。自社の小売部門と他者とを比較して、値下げ予告について、自社の小売部門を有利に扱うといったことが決してないよう留意しつつ、値下げ予告を実施してほしい。

### ：その他

- 今回の自主的取組については、まだ詳細設計が残っているものの、卸元事業者とされた第1・第2グループのガス事業者から実施する意向を確認している。本取組を通じて、天然ガスの普及・拡大につながることを期待している。【オブザーバー】
- 今回の取組による業務負荷やニーズが見通しづらい面があることから、システム化の必要性などは利用希望者からの相談が実際に入ってから判断する可能性があること、取組の初期段階では事業者ごとに対応に多少の差が生じる可能性があることはご理解いただきたい。【オブザーバー】

# 相対卸取引活性化策（スタートアップ卸）の全容 1/4

- これまでに御議論いただいた相対卸取引活性化策（スタートアップ卸）の全容は次のとおり。卸元事業者にはこれらの内容で、2019年7月までの利用受付開始、2020年3月までの卸供給開始に取り組んでもらうこととしてどうか。

## 趣旨

- ガスシステム改革の目的たる「安定供給」「ガス料金の最大限抑制」「メニューの多様化と事業機会の拡大」「ガスの利用拡大」に資する事業者の、特に一般家庭向けガス小売事業への新規参入を支援するための、都市ガスの卸供給促進

## 位置付け

- 「適正なガス取引についての指針」の積極的なガスの卸供給に関する記載を踏まえた、旧一般ガス事業者の自主的取組

## 開始目標

- 2019年7月までの利用受付開始、2020年3月までの卸供給開始

## 対象区域

- 第1グループ及び第2グループの旧一般ガス事業者の供給区域

## 卸元事業者

- 第1グループ及び第2グループの旧一般ガス事業者

## 利用事業者

- 対象区域においてガス小売事業に新規参入しようとする又は参入した事業者であって、下記の事業者を除くもの。
  - ①ガス発生設備を保有する事業者並びにその子会社、親会社、兄弟会社、関連会社及びその他の関係会社
  - ②今回の取組に係る供給区域（当該供給区域に導管で接続された供給区域を含む。）における、卸供給契約期間前の直近1年間の需要規模が7,000万m<sup>3</sup>以上のガス小売事業者並びにその子会社、親会社、兄弟会社、関連会社及びその他の関係会社
  - ③自主的取組の利用事業者の子会社、親会社、兄弟会社、関連会社及びその他の関係会社
- ガス発生設備を保有することとなった利用事業者又はそのグループ会社は、当該ガス発生設備の営業運転開始まで本取組を利用可能とする。
- 本取組の利用開始後に需要規模が7,000万m<sup>3</sup>/年を超えた利用事業者は、次の契約更新の時点まで本取組を利用可能とする。

# 相対卸取引活性化策（スタートアップ卸）の全容 2/4

- スタートアップ卸の全容の続き。

## 卸供給の形態

- ワンタッチ卸による需要場所の需要の全量供給

## 契約期間

- 1年間（更新可能）
- 契約期間中であっても、卸価格の変動（原料費調整に相当する価格変更）・改定（変動以外の理由による価格変更）や利用上限内での追加調達は、契約内容に随時反映される。

## 卸価格の設定

- 需要場所毎に、「供給量と時間流量の情報に基づき適用される旧一般ガス事業者の標準メニューの最も低廉な小売料金」から「一定経費」を控除し算定した上限卸価格の下で、卸元事業者と利用事業者が個別に卸価格を交渉する。
- 一定経費には、①ガス小売事業の家庭向け営業に係る労務費、②小売供給契約締結後の小売供給の実務に要する費用、③ガス小売事業に係る広告宣伝費が、託送料金を下回らない範囲で計上される。
- 上限卸価格表の算定根拠の時点は、当該表の設定時の直近年度とする。

## 卸価格の改定

- 卸価格の値上げ予告は、値上げの3ヶ月以上前に卸元事業者から利用事業者へ行う。
- 卸価格の値下げ予告は、上限卸価格の算定要素となる小売料金と卸価格の値下げが連動する場合、値下げの事前に卸元事業者から利用事業者へ行い、小売料金と卸価格の値下げタイミングを一致させる。

## 卸価格の確認

- 卸価格の水準は原則非公表とする。
- 上限卸価格の水準・算定根拠の確認、上限卸価格と個別卸価格の比較といった卸価格関連の状況確認等は、p.15の段取りで資源エネルギー庁、電力・ガス取引監視等委員会が実施する。

# 相対卸取引活性化策（スタートアップ卸）の全容 3/4

- スタートアップ卸の全容の続き。

## 利用上限量

- 利用事業者ごとに、第1グループの供給区域では100万m<sup>3</sup>/年、第2グループの供給区域では50万m<sup>3</sup>/年

## 卸元事業者内での情報管理

- 各卸元事業者には下記3点の情報管理策を最低限として求めつつ、より適切な情報管理体制の構築に向けては、今後の電力・ガス取引監視等委員会での議論の動向を注視する。
  - ①小売業務用から分離された、卸業務専用のシステムアカウント、データフォルダ、メールアドレスを用意する。
  - ②卸業務に関するシステム、情報へのアクセス権限を、卸業務の担当者だけに付与する。
  - ③小売部門の従業員が卸業務も担わざるを得ない場合は、小売と卸の業務時間を分離するとともに、情報管理に関する社内ルールを定める。

## フォローアップ

- 本取組の趣旨を踏まえつつ、本取組の利用状況、対象区域の競争状況、市場規模等は将来的にフォローアップを行い、その結果を踏まえて必要に応じて措置を講ずる。

## 本取組外の卸取引

- 本取組に該当しない基地出口卸、利用上限量以上の卸、利用対象外の事業者向け卸等についても、「適正なガス取引についての指針」の記載や本取組を踏まえて、積極的に行われることが期待される。

# 相対卸取引活性化策（スタートアップ卸）の全容 4/4

- スタートアップ卸における卸価格関連の状況確認は、下記のような段取りで行う。

